

## SEGMENTACION DE MERCADO

Nuestras camisetas, en el factor de tallas, nuestro cliente potencial serían las personas de 12-14 años para adelante.

Sabemos que, a causa de que nuestro producto tiene un precio elevado, al público no les interesa invertir el dinero en un producto recién nacido, ya que crecen rápido al paso del tiempo van perdiendo su valor.

Pero, en el ámbito económico, va dirigido más hacia personas de clase media alta, ya que los precios, como ya hemos explicado antes, puede que no sean tan asequibles para todo el mundo, también dependiendo de lo que escojas.

Hay muchos y diferentes tipos de mercados según la segmentación de los clientes de cada empresa, y en nuestro caso, nuestro mercado sería de nichos ya que va dirigido a unos clientes específicos y a una multitud más concreta. En nuestro público abundaría más la gente que se preocupa por el medio ambiente, gracias a que las camisetas, además de ser termotecnias, son ecológicas.

